

2022年8月19日

2022年12月期 第2四半期決算説明会 質疑応答

株式会社リブセンス

2022年8月19日（金）開催の「2022年12月期第2四半期決算説明会資料」における質疑応答の概要は下記の通りです。

【Q】 上半期に比べ、下半期の業績はどのようになるとみていますか

【A】 業績予想で開示している通りですが、具体的には事業の季節性とブランディング等一定の投資を見込んだ内容となっています

【Q】 今後の新規事業の展望はどのように考えていますか

【A】 現在の2事業はまだ規模を十分に拡大できていませんが、手ごたえは感じているので、しっかりと深掘したいと考えています。その他の新規事業については、立案のための市場調査等は常に行っています。現時点で2事業以外に具体的にリリースが決まっているものはありません

【Q】 営業利益の前年同期比増加の要因について教えてください。特に転職ナビ撤退に伴うコスト減、全社ベースの経費削減の状況などを教えてください

【A】 スライド7Pをベースにお答えします。事業撤退によるコスト削減が約8500万円、「その他固定費削減」には有期雇用の契約終了による人件費減少分が入っています。全社ベースの費用削減としてはオフィス移転が大きく、有期雇用の減少分と半々の割合です

【Q】 マツハバイトの求人掲載数が回復していますが、回復をけん引した業種業態を教えてください。また、上半期の単価トレンドも併せて教えてください

【A】 飲食や警備を筆頭に幅広い業種が全体的に向上しています。単価も上昇トレンドにありますが、詳細は非公開になります

【Q】 転職会議で大口提携先の予算枠拡大が寄与したとのことですが、これはメディアカの向上（内部要因）によるものでしょうか。それとも転職市場の回復など外部要因の恩恵という認識でしょうか

- 【A】 当社側の努力と市場の回復、両方に要因があると考えています。決して市場の回復のみが寄与しているわけではなく、顧客の深堀とサイト利用者増加による送客数の向上というプラス要因が働いた結果となります
- 【Q】 各事業での最近の競合先について教えてください
- 【A】 基本的に各事業の競合先は、以前から変わっておりません。転職ドラフトやイエシルといった事業は独自のポジションが築けており、転職ドラフトはエンジニア採用を対象とするサービス全般、イエシルに関しては明確な競合先はいないという認識でいます

以上